

优劣对比专卖店与折扣店 看准优势加盟耐克阿迪达斯折扣店

产品名称	优劣对比专卖店与折扣店 看准优势加盟耐克阿迪达斯折扣店
公司名称	三河奥莱体育用品有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河北省廊坊市三河市燕郊开发区迎宾北路西侧、孤山西路北侧百世金谷燕郊产业基地内（注册地址）
联系电话	15901431311

产品详情

如果说作为一名具备各种资源支持，以及手头宽松的大咖来说，做专卖店可能更适合一些。专卖店的竞争壁垒要高一些，虽然开店成本比折扣店高很多，但其出售的货品都是当季新款，而且还被允许使用品牌LOGO，放在实体店的门头上，对消费者也是有很好的视觉吸引力。那些追求品牌时尚新潮的消费者是专卖店的主要消费群体，他们对价格并不敏感，他们只追求品质和品牌价值，而这对于经营者来说，每件单品或许都可以有较好的收益，因此无论是后期发展还是前期营收都有着不错的期望。但是对于专卖店来说其缺点就是门店只能销售单一品牌，而且还要规定指定的销售任务，这对于经营者来说是有一定压力的，如果选址错误或者缺乏市场营销经验，完成一定的销售任务并不容易做到。而且与此同时还要考虑到现在经济环境的变化，以及电商对实体零售业的影响。不管是内因，还是外因，都需要我们实际参与者能够预见和把握。那么再看一看品牌折扣店模式的优缺点。

先来说，开店成本相比专卖店要低很多，如果在三四五线城市做耐克阿迪达斯折扣店，不需要很多就可以开起来，这也是为什么会吸引中小加盟商的原因。而且产品价格方面，对消费者有着有吸引力，受众的面积或许更广泛一点。那些对价格敏感的品牌消费者是折扣店的主要消费群体，当经济不景气了时候，折扣店要比专卖店好做一些。另外，折扣店在选址和装修设计上也没有太高的要求，可以根据投资者的个人偏好来设计，而且还可以多品牌同时运营。当然，品牌折扣店的缺点也很明显，比如不能使用品牌LOGO，至少你不能用在门头上显明的位置上。同时它的产品款式也是大多以过时，断码货品为主，通常与专卖店的货品相差3-6个月的滞后期。总结来说，两者开店模式针对不同咖位的经营者，有实力的选专卖店，差一点的或者没资源的选择折扣店，压力会小一些。所以折扣店更适合大众群体，而且三四五线城市还有很多市场处于蓝海状态，如果有好的门店位置是值得去做的。当然，能否正常运营发展还要看经营者的经营能力，管理水平和对市场趋势的把握，任何事情从来都不是简单的事，都需要我们有端正的态度和实实在在的执行力。

【公司宗旨】

超低拿货折扣、0加盟费、免费店面设计、经销授权、质检报告、正规授权让您开店无忧。

【加盟优势】

1、0加盟费、超低折扣供货：

0加盟费，鞋、服、包、配饰等货源超低折扣供货，小成本就能开耐克阿迪达斯折扣店。

2、品牌授权、保证货源：

货源保障（出货清单），开店品牌资报批以及品牌授权保证。

3、区域保护、保证商圈：

区域保护政策保证分销商拥有合理的商范围及店铺发展空间。

4、现场选货、全国物流：

可在仓库现场选货及配货下单，提供物流支持。同城24小时必达，全省48小时覆盖，全国96小时通达。

【加盟开店指导】

店铺分类：多品牌折扣店，单品牌专柜或仓储式店铺等。

店铺选址：商业街门脸，商超购物中心不限，全国各个省，市，县及地区（除港澳台）。

店铺面积：（一）标准店营业面积不小于20平方米，（二）形象店及仓储营业面积不小于80到120平方米

店铺装修：依据客户的事业愿景为新店铺提供专业的店面设计装修及道具衣架球托等均可统一提供。

经营指导：提供经营指导培训及开业、节假日活动、店铺活动策划。

【加盟主要流程】

- 1、投资咨询：向公司咨询加盟事项；对公司品牌进行咨询了解。
- 2、实地参观：到公司所在地进行实地观摩，并与公司工作人员进行业务交流，了解公司和项目状态。
- 3、提交申请：向我公司递交加盟申请表。
- 4、资格审核：公司考察、审核加盟申请书，对投资者进行审核，确认投资者的合作资格。
- 5、签订合同：合同签订及完款，加盟合约说明(加盟者须充分了解加盟内容事项)。
- 6、店面装修：品牌公司会帮助加盟方进行选址，申请人提供店铺平面图等复印件,公司根据申请人提供的标准图纸设计全套装修图纸并根据 装修标准给予装修。
- 7、开店筹备：公司相应人员接洽您店面的人员招聘以及培训工作。
- 8、货物配送：公司运用自己强大的物流，为您输送物料。
- 9、正式营业：这时候公司关注加盟者的经营动态。
- 10、售后服务：开业后，公司会根据加盟店实际情况必要时派专人上门指导。